Japan Translation Federation

日本翻訳ジャーナル

社団法人日本翻訳連盟機関誌　2010年9月/10月号

ー CONTENTS ー

Report

巻頭言 1
経営者の声 2
現場の声 3
翻訳者の声 4
翻訳事業者に関する利用者アンケート結果報告 5

Honrenso

ほんれんそう No. 146 6
ほんれんそう No. 147 8

Information

翻訳環境研究会報告 10
西日本セミナー報告 12
翻訳支援ツール説明会報告 13
法人会員プロフィール 14
個人会員プロフィール 15
ニューフェイス 16
事務局だより 17

社団法人日本翻訳連盟
〒104-0031
東京都中央区京橋3-9-2　宝国ビル7F
TEL ■ 03-6228-6607
FAX ■ 03-6228-6604
発行人■東 郁男（会長）
編集人■野上 員生
E-mail ■ info@jtf.jp
URL ■ http://www.jtf.jp/

監事就任のご挨拶

古賀 勝夫　JTF監事、(株)クロスランゲージ代表取締役

このたびは、日本翻訳連盟の監事就任をご承認いただき、光栄に存じます。

私は1980年に機械翻訳の研究に携わったのを皮切りに、1987年に機械翻訳ソフトを世の中に出すことを目標に株式会社ノヴァ（現クロスランゲージが継承）を立ち上げ、以来、今日に至るまで、英日・日英、日中・中日、日韓・韓日、日欧・欧日と数々の翻訳ソフト製品開発を手掛けてきました。また、中国、韓国向けに英中、英韓翻訳ソフトを開発し、中国や韓国にも製品を供給してきました。

機械翻訳ソフトに対する最近のニーズとしましては、ホームページを多言語（特に日英、日中、日韓）に翻訳するという動きが、地方自治体、観光協会、ホテル、不動産、百貨店、Eコマースサイト等々と急速に広まってきております。こうしたところでは、情報が頻繁に書き換えられることやコスト面からも、人手による翻訳コストでは見合わないということで、機械翻訳に期待しているものと考えられます。またブログやツィッターなどの個人間で発信されているものにおいても、同様のニーズが広まってきております。

こうした動きは、従来はなかった分野での翻訳ニーズともいえるでしょう。機械翻訳がこうした翻訳ニーズに応えることで普及を促し、その中でやはり人手翻訳によらなければならない部分（たとえば製品名、仕様、規約、キャッチコピーなどのように訳し間違いが許されないような部分）を翻訳者が支えるといった好循環も生まれてくるのではないかと期待しております。

また、翻訳が望まれるが、大量過ぎてかつ短時間処理が要求され、如何ともし難いために翻訳が見送られているというケースも多々見受けられます。そうした折に、翻訳対象を素早く選別するための翻訳、もう一段踏み込んで選別するための翻訳、最後に残ったものを正確に翻訳するといった3段階の翻訳工程をもち、最初のステップを機械翻訳で、2番目のステップを機械翻訳＋後編集で、そして最後のステップを翻訳者による翻訳でといったプロセスで、全体の翻訳コストの低減化、翻訳工程の短縮化を達成するといった試みも今後広がってくるのではないでしょうか。

このように機械翻訳と翻訳者による翻訳の組み合わせで、全体として翻訳マーケットが拡大していくようなサイクルが作り出していければと願っています。

また、1つの言語（日本語あるいは英語など）から多言語に翻訳するといった多言語翻訳もまた最近のもうひとつの傾向と言えます。これなども、機械翻訳の有効利用の他に、多言語翻訳の資産管理の在り方まで、今後求められていくのではないでしょうか。

最後に、機械翻訳や辞書や翻訳メモリーがインターネットより広く翻訳者に利用されていくような環境づくりにも貢献していきたいと願っております。

【経営者の声】多言語翻訳市場の現状と方向性

ジェームズ スミス　Mitaka - thebigword（株）、リージョナルダイレクター（アジア太平洋地域）

thebigword について

thebigword は、77 カ国以上のお客様へ翻訳と通訳のサービスを提供しており、230 以上の言語に対応しています。

thebigword は、ラリー・グールドにより、Link Up Group という社名で 1980 年に創業されました。人材派遣・紹介と言語サービスについて、最高品質のカスタマーサービスを提供することを目的としていました。1999 年に Mitaka という翻訳会社を吸収合併して、社名を Linkup Mitaka Limited に変更しました。2001 年に thebigword へ社名を変更しましたが、日本市場のお客様には、長年親しまれてきた「Mitaka」の名前を残すことにしました。東京の地名にちなんでいる理由は会社の伝説の一部となっていて、Mitaka の創業者が奥さんと出会った土地だからとか、通った大学があった場所だからとか、誰に質問するかによって答えが違うようです。

世界的な金融危機の影響

弊社にとっては殆ど悪い影響はありませんでした。Common Sense Advisory の 2010 年度ランキングでは、弊社は昨年の 17 位から 12 位へ躍進し、また弊社の翻訳プロジェクト管理システムである LanguageDirector は第 2 位の評価を受けました。米国では数年前の 3 倍の規模に成長し、中国ではたった 1 年で売上額が 2 倍に成長しました。開発途上国へ翻訳をアウトソースする傾向は、若干弱くなってきています。弊社の電話通訳事業は、英米において大きな成功を収めています。

弊社は世界中に拠点を構えていますが、金融危機に対する反応が各市場で異なることは、とても興味深いです。

欧米では、大手企業の金融危機発生直後の反応は、事業の中核でない業務を削減して、それらを入札でアウトソースするようになりました。無借金で財政的に安定していて（会社の成長はほぼオーガニックです）、秘密保護を重視する企業として、この傾向の恩恵にあずかることができました。また、弊社の通訳サービス（対面通訳および電話通訳）を利用している英国政府機関との強固な関係からも恩恵を受けました。テクノロジーへの多額の投資と恒常的な顧客のニーズ実現により、この分野において過去 2 年間で大きく成長しました。全体的には、非常に幅広い顧客ベースにより、一部の業界の不調はまったく影響を及ぼしませんでした。

欧米と日本の違い

大手製造企業が集中化した強力な調達部門を持つ欧米では、マーケティングから技術文書まで、それぞれの部門でどれぐらいの翻訳費用が発生しているか、ある程度正確な数字を把握しています。翻訳はサプライチェーンの一部として認識されています。多言語翻訳業務の大半を 1 ～ 2 社のベンダーに依頼しようと計画している企業から、弊社はよくお問い合わせをいただきます。ベンダーを絞ることにより企業は、社内部門の固定経費を必要とせずに、翻訳ベンダーに対して莫大なレバレッジとコントロールを得ることができます。

日本では、この傾向はまだ見られません。文書の優先度は低く、事業の補足物としてしか見られていないようです。考慮しているのは、せいぜい英語版の作成までで、その先の多言語展開については殆ど意識していません。このため多くの日本企業では、グローバルオフィス全体に対して一元管理した TM による効率性向上とコスト削減、セキュリティ強化は見過ごされていて、一貫した用語集による品質の向上は理解されず、異なる時間帯と地域に散らばっている多数のベンダーのコントロールとコーディネートに必要な時間と労力はいつまでも数値化されないままです。

現在の日本では、多言語翻訳は事業において優先順位が低く、翻訳の支出は工場や製品ラインや部門などでばらばらに発生しています。つまり、全体的なコストの大部分が、上級管理者レベルに対して隠れたままになっています。この状態を変えることはできるでしょうか？

日本企業の方向性を支援する Language-Director

昨年から今年にかけて米国で発生したトヨタのリコール問題の後で、日本各地の製造業において、今まで以上に懸念と不確実性が高まっているように感じます。多くの企業は、本社としての日本の役割を再検討していて、より迅速にローカルで意志決定を行うため、将来的には各地域のオフィスへ権限が委譲されると思います。これを実現するためには、真のプロセス変更および改善が必要で、文書の翻訳業務はこの分野に含まれるでしょう。

日本の企業は、アジアの他の製造企業に対してコストの戦いでは勝ち目がなく、品質の面で明確に差をつけることでしか生き残れないことを認識していると思います。取扱説明書も含めて、製品のすべての面において品質を高めることが必要です。

今後、thebigword の Language-Director のように、カスタマイズ可能な saas ベースのソリューションが、グローバルなビジネスモデルにおいて重要な役割を果たすと思います。分散しているオフィスを、インターネットを介してセキュアな方法でリンクして、プラットフォーム上の全インタラクションについて監査可能な記録を保持して、追跡と調査を可能にします。たとえば、日本の本社で、プラットフォームの管理機能を使って、実際に多言語プロジェクトを実施したり関与したりすることなく、世界各地で発注された翻訳業務の進捗状況と予算のモニターや請求処理を実行することができます。

CMS システムと連携した場合、LanguageDirector はより強力なソリューションとなります。日本では、クボタシステム開発の PROSPERAS オーサリングシステムと統合を実現しています。グローバル市場でビジネスを展開している企業において、LanguageDirector の機能をフルに活用した場合、多言語化に関して大幅な経費削減と作業効率の向上を実現できるでしょう。

【プロフィール】

英国のリーズ大学で英語学の学士号を取得後 5 年間広島に在住、日本研究（Advanced Japanese Studies）の修士号を取得。リーズに戻ってから thebigword に入社し、日本の知識および経験を活かして日系企業へのビジネスを拡大。その後、日本支社の開設のために来日し、現在は北京オフィスを含めてアジア地区を担当。http://www.thebigword.com/

【現場の声】学術論文の翻訳でクライアントの要望に応えるために

古屋 裕子　Crimson Interactive Pvt. Ltd. マーケティング部 部長

弊社がインド・ムンバイを拠点として、日本の研究者に対して学術論文の翻訳サービスを開始してから 4 年が経過しました。世界的不況下で翻訳業界も打撃を受けているようですが、学術論文サービスに関する限り、顧客層は拡がり売上規模は右肩上がりを続けています。

この理由としては、論文翻訳サービスは B2C の性格が強く、B2B マーケットほどには世界経済の動向に左右されないこと、また、論文翻訳サービスが高度で付加価値の高いサービスであるがゆえに、競合会社が少ないということもあります。さらに、依頼主の研究者にしてみれば、「膨大な時間と労力をかけて実行した研究の成果なのだから、論文のクオリティに妥協したくない」という思いも強いのでしょう、おサイフは苦しくとも、お金をかけてでも質の高い論文翻訳をお求めになるようです。お客様は研究者人生を賭けていて本気ですから、こちらも生半可な気持ちでは太刀打ちできません。常に全力で、サービスの質を高めるための試行錯誤を続けてまいりました。

◎学術論文の翻訳で求められる要件

学術論文の翻訳において重要なことは、「正確性」と「翻訳文の流れ」の 2 点に集約されます。とくに理工系の論文では多くの専門用語、計算式、数字、記号などのデータが含まれますが、データが一字でも抜けているだけで、論文全体の信憑性を台無しにしてしまいますし、読者がストレスを感じることなく読める流暢な英文でなければ、研究者としての素質を疑われかねません。

弊社では、正確かつ流暢な翻訳を常に生み出すために、3 重の翻訳プロセス、「翻訳者（分野別の専門家）」→「校正者（バイリンガル）」→「ネイティブチェック（ネイティブ）」を採用しています。理工系論文の場合には、翻訳者が見落としがちなデータの訳漏れや数字・専門用語のチェックに、校正者は多くの時間をかけるよう心がけます。人文社会系の論文では「日本的ニュアンス」を含む表現や、専門性の強い漢字が羅列していることが多く、翻訳者が原文を正しく理解すること自体が困難な場合もあります。翻訳者の理解不足のため引き起こされる誤訳を、校正者が摘発します。

翻訳者と校正者は互いに翻訳を補強し合い、ミスを未然に防ぎます。ミスの取り除かれた英文は、最後にネイティブチェッカーによって流暢な英文へと磨かれます。この 3 重チェック体制こそ、クオリティにとくにこだわりをもつ研究者の要望に応える一番理想的な体制です。

さらに弊社がユニークなのは、3 重のプロセスが、翻訳（日本）→校正（アメリカ・イギリス）→ネイティブチェック（インド）というように、世界規模で連携して進行していることです。

◎社内現場が抱える課題

質の高い翻訳を生み出す理想的なシステムを構築している弊社ですが、いくらシステムが完全無欠であるとしても、やはり人の手による作業である限り、翻訳の質は、翻訳者個人の能力に大きく依存することは古今東西変わりません。

弊社では、質のいい翻訳には、次の方程式が当てはまると考えています。

「(1) 原文の正確な理解」＋「(2) 翻訳文の流暢さ」＋「(3) 作者と読者をつなぐ創造性」

弊社に在籍している翻訳者の多くが (1) と (2) のスキルを持っています。しかし (3) は非常に困難です。(3) とは、「原文の意味、流れ、呼吸を感じ」、「翻訳文として一番自然な流れを作り」、そして「作者と読者を心地よくつなぎ合わせる」言語・文化変換スキルであり、これは持って生まれたセンスによるところも大きいからです。

今後の弊社の課題は、(1)(2)(3) を同時に兼ね備えた、高度な翻訳力をもった翻訳者を効果的な採用試験によって確保すること。そして、(1) と (2) しか持っていない翻訳者を、(3) を持った翻訳者へと育てるために、既存の評価育成システムをより成熟化させることにも取り組まなければなりません。

学術論文の翻訳は、研究者の論文発表の機会を創出し、日本の学術文化の振興に寄与できる意義のあるサービスと自負しています。論文に賭ける研究者の意気込みに対して、最高品質でもってお応えできるように、今後もさらなる改善に努めます。

【プロフィール】

出版社・新聞社勤務を経て 2007 年に Crimson Interactive Pvt Ltd ムンバイ本社に入社。学術論文の翻訳サービス「翻訳ユレイタス」の草創に携わる。2009 年、日本の法人顧客との関係強化を目的として同社日本法人を設立。現在代表を務める。著書に「英語のバカヤロー」（アース・スターエンターテイメント出版、2009 年）など。http://www.ulatus.jp/

【翻訳者の声】「ドラフト外」翻訳者に贈るエール

中村 泰洋　　個人翻訳者、JTF 会員

■キムタクの強み

「木村拓哉」ではありません。今年 4 月にくも膜下出血で急逝した球界の「キムタク」、元読売巨人軍の木村拓也コーチです。「それほどの有名選手だったわけでもないのに、なぜこれほど追悼の声が大きいのだろう」と思われた方も多いことでしょう。

1523 試合出場、1049 安打、打率 .262。名球会入りはさすがに無理ですが、彼は 19 年間も現役でプレーし、2004 年には日本代表チームのメンバーとしてアテネ五輪にも出場しています。その原動力となったのは、「左右どちらでも打つことができ、投手以外のすべてのポジションを守れる」という無類の万能性でした。

しかし彼は、決して最初から器用な選手だったわけではありません。「ドラフト外で日本ハム入団」というスタートは、期待度がほぼ最低だったことを意味します。その類稀なる能力は、プロとして生き残るために、チーム内の空いているポジションを探し、そこに入り込むべく努力した結果でした。

■「ドラフト外」翻訳者の生き残り戦略

さて、私が木村氏を引き合いに出した理由は、同い年だから…ではありません。プロ野球選手としての彼の生き方が、翻訳者としての私の生き様そのもののように思えたからです。

高卒。元宅配便ドライバー。専門分野当然なし。まさに業界屈指の「ドラフト外」翻訳者であったことを十分に自覚していた私は、クライアントの雑多な要望に応え、ベテラン翻訳者が敬遠する仕事を受けることで出番を増やし、実績を積み上げました。

- 「○○ワードで納期が夜中の 2 時。何とかならないだろうか。」（今午後 9 時なんですけど…）
- 「○○という成分が特定保健用食品に指定されているかどうか、厚生労働省のサイトで調べてくれないか。」（翻訳と関係あるのか？）
- 「添付の訳文を、○○というツールを使って吹き込み、.wma ファイルで納めてくれないか。」（声優か？）
- 「CMS を使って、当社ローカライズ事業部の Web サイトを作ってもらえないだろうか。」（CMS って何？）

いずれも翻訳会社からの依頼です。「少し頑張ればできそうだ」と思える依頼には極力応じてきた結果、無数の失敗を経て、ずいぶん幅広いスキルが身に付きました。今でこそ、IT 関連の特許明細書を中心に位置付けていますが、自動車・バイク、スポーツやエンターテインメントも訳しますし、観光、ファッション、各種ビジネス／マーケティング文書も経験豊富です。また、教材と Web サイトを自ら用意して大学の公開講座で翻訳を教えており、TRADOS と翻訳ソフトと VBA を組み合わせて各々の長所を引き出すといった離れ業もできます。

■勇気に対するご褒美

「分野は絞ってこそ」という戦略は正論ですが、それができるのは、修士以上のドラフト組だけ。自分の得意分野が市場性に乏しい場合もありますし、今は良くても、技術革新や時代の変化によって陳腐化したり、競争が激化したりすることも考えられます。

日本サッカー界のメンター、イビツァ・オシム元代表監督は、先日の W 杯で FW として活躍した本田圭佑選手（彼の本職は MF です）を、次のような含蓄ある言葉で評しました。

「得点したから褒めるのではない。彼は専門外の役割を、勇気を持って受け入れた。ゴールはそのご褒美である」

私は昨年、初めて受験した＜ほんやく検定＞において、異なる 2 分野で 1 級に合格。表彰式での受賞スピーチという大役を拝命しました。そして、4 分間のスピーチを終えた後に 250 名の業界関係者からいただいた大きな拍手が、私にとっての「ご褒美」でした。もらうのに 10 年かかりましたが。

ドラフト 1 位で入団しても、数年後にひっそりと球界を去る選手は少なくありませんし、故木村氏のように愛され成功したドラフト外入団選手もいます。ましてや翻訳業界は、球界よりもはるかに敷居の低い世界。間違いなくチャンスはあります。代打でも代走でも良い。まずは出番を増やすことです。勇気を持ってチャレンジした人に、ご褒美はきっと待っています。がんばれドラフト外翻訳者！

【プロフィール】

大学中退後、トラック運転手、塾講師、翻訳会社勤務を経て、2000 年よりフリーランス翻訳者。「翻訳業界のキムタク」を自認するも、現在は特許に注力しており、100 万ワードの受注を目指して奮闘中。翻訳で日本サッカー界に貢献するのが 1 つの夢。緊張とは無縁の在宅勤務生活を送りながら、なぜか緊張型頭痛持ち。

http://ellersley.lomo.jp/

知的財産の世界で人材は常に求められています。
知財ヒューマンリソーセズ®

私どもは、1976年の創業以来、知的財産に特化してきた翻訳会社です。従来より、その特徴を活かして企業知的財産部や特許事務所など、知財の最前線に特許翻訳者を紹介してまいりました。知的財産の分野を志されている皆様には、活躍の場やキャリアアッププランの一つとしても、ご活用いただけます。

●お問い合わせ先► e-mail: tps@chizai.jp
●詳細は当社ウェブサイトにて► www.chizai.jp

派遣登録のご案内　登録随時！ 一般労働者派遣事業許可番号　般 13-080286

当社（派遣元）と雇用契約を結び、派遣先企業で業務に従事していただきます。キャリアに適した案件があり次第ご案内いたします。
■勤務地■東京近郊だけでなく、全国に対応しております。海外での就業の機会もあります。
■ご登録■随時受け付けております。ご応募の際には、写真貼付の履歴書、職務経歴書（書式自由）をご用意ください。

株式会社 知財翻訳研究所　〒160-0022 東京都新宿区新宿1-1-7 コスモ新宿御苑ビル　TEL.03-3225-1931（代表）　FAX.03-3225-1933

翻訳事業者に関する利用者アンケート結果報告＆顧客満足度調査

幸田 千栄子　公益財団法人日本生産性本部 サービス産業生産性協議会

当協議会では、経済産業省の委託事業としてサービス産業の生産性向上に取組んでまいりました。

生産性は、アウトプット（付加価値）／インプットで測られます。アウトプット（付加価値）向上のためには、サービス品質の向上、顧客満足度向上、新事業展開などの取り組みが考えられます。

また、サービスには４つの特徴（同時性、無形性、変動性、情報の非対称性）があり、その特徴が生み出す現象として、① 事前にその品質を確認することが困難であり、これによりミスマッチやトラブルが起きやすく、利用者によるサービスに対する信頼性が低下しがちであり、② 品質に基づく価格設定が難しく、利用者もサービス品質に基づく比較を行うことが難しいため、品質に基づく競争が起きにくい状況にあり、外見的な要因やイメージ等品質以外の要因により競争を図ろうとする傾向があります。

それを解決するには「サービス品質の見える化」をすることが重要です。そこでサービス産業のどの業界も参加可能な、顧客満足度調査「利用者評価システム “niser”」を開発いたしました。既に実施に向けて動き出している業界もありますが、まず、顧客満足を考える上では欠かせない、「利用者が翻訳業者を選定する上で重要視する項目」の調査結果をご覧いただき、利用者が何を重要視しているかを知り、今後のサービス向上についてご検討いただきたく存じます。

1. 翻訳事業者を選定する上での重視項目

調査結果⇒詳細はこちらで
（http://consul.jpc-net.jp/mc/service）

【調査概要】調査目的：翻訳業者を選定する上での重視項目を調査することにより、今後のサービス向上ための基礎資料とする。

調査対象：マクロミルモニタ 20 才以上の有職者－過去 3 年以内に翻訳業者の選定に関与した方。調査方法：インターネット調査。

時期：2010 年 3 月 12 日（金）～ 3 月 17 日（水）。

地域：全国。

有効回答数：674 サンプル

【結果要約】：（個別契約と企業契約両者についてアンケート実施）

アンケートは、プロセス（選定・契約、発注まで、作業中、納品後）ごとに、スタッフや翻訳者に関することとサービス内容や料金体系などの情報提供に関することの２つの視点で聴いております。

例えば、選定・契約にあたっては、利用者は以下の２点を重視しています。

①人的対応では、個別契約でも企業契約でも「作業内容に関する意向・要望の把握及び対応」が最も重視される。個別契約では、「担当者の依頼分野に関する専門知識」が次に重視されるのに対し、企業契約では「電話応対の対応」が重視される。

②情報提供では、個別契約でも企業契約でも「対応分野の専門力」が最も重視され、次に「料金体系の説明（差額が生じる可能性、プランに含まれる内容・含まれない内容、追加・変更料金等）、続いて「料金体系のわかりやすさ」である。

人的対応で電話応対を重視していることについて、基本的事項でありアンケートで改めて気づかされた方も多いのではないでしょうか。

翻訳業について、利用者が何を重要視しているかという調査は他に実施していないのではないでしょうか。その意味でも価値あるものと存じますので、詳細をご覧いただき、自社のサービス向上にひいては業界全体のサービス向上をご検討いただくご参考にしていただければ幸いです。なお、調査結果の詳細情報はこちら（http://consul.jpc-net.jp/mc/service）をご覧ください。

2. 利用者評価システム “niser” ⇒詳細はこちらで（http://www.niser.jp/）

【ねらい】事業者のサービス品質の向上・安定を図り、利用者の満足度・安心感を醸成します。

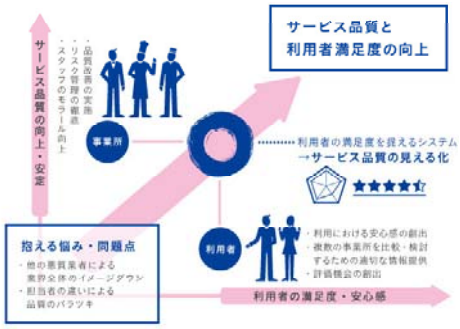
【システムフロー】サービスの利用者に、インターネットでアンケートにお答えいただきます。当協議会が集計し、事業者へは集計結果をフィードバックします。自事業者の結果詳細と他事業者との比較（全国・地域平均など）データが見られます。利用者には、各事業者の事業者紹介とアンケート結果をグラフなどで公表し、事業者選定の参考材料を提供します。

※ “niser ES”

顧客満足度には従業員満足が欠かせないといわれています。従業員満足度調査システムも同時に開発しています。

サービス産業生産性協議会の紹介
http://www.service-js.jp/

サービス産業生産性協議会（代表幹事：牛尾治朗・ウシオ電機（株）代表取締役会長）は、サービス産業のイノベーションや生産性向上に向けた国民運動を展開する母体として、産業界、大学関係者、関係省庁などの幅広い参加のもと、平成 19 年 5 月 10 日に設立されました。



【利用者評価システム "niser" のねらい】

【システムフロー】

ほんれんそう No.146

英語漫筆（23）前置詞（1）　山崎 義昭　翻訳者

前置詞（１）

英語の「前置詞」は意味、用法ともに難しい点が多々あります。

after

学術論文の図の注記として以下のような表現がよく見られます。

Modified after E.H. LeBrec.

これを「E.H. LeBrec 後に修正」と訳した例をみています。この用例中の after は「時」や「場所」の前後をいう場合の「後」ではなく「にならって」「に従って」「に応じて」などの意味です。従って上記は「E.H. LeBrec の図を参考に作成」あるいは「E.H. LeBrec の図を改変」です。

When Sandy Bar became convinced that the quarrel between York and Scott could not be settled **after the usual local methods**, it gave no further concern thereto .
ヨークとスコットの悶着が土地のいつものやり方では解決できない。

また、以下の after の用法も多く見かけるものです。

I am told that pork-packing is the most lucrative profession in America, **after politics**.
豚肉の卸が政治家稼業に次いで一番儲かる商売

To Pop it now began to seem that he might have met, under the sheer primrose sheath, the dancing earrings, the aristocratic voice, and the shining languid eyes, a character something **after his own heart and kind**.
どこか自分の好みと性にあった性格の人

The evil principle deprecated in that religion, is the orderly sequence by which the seed brings forth a crop **after its kind**.
種を植えるとその種に合った作物ができる

before

「会議で論文を発表する」という日本文を英訳して “The paper will be read before the 92nd Social Science Congress.” のように訳しますと、依頼者から “The paper will be presented at the 92nd Social Science Congress.” のように改変されてくることがよくあります。しかし、「演者として演台に立つ」という意味では “at the meeting” より “before the meeting” の方が意味がよりはっきりしており、また慣用的表現と言えます。また、“read” も「読む」という意味ではなく「発表する」という意味を持っており、“read a paper before a scientific body” は、「学会で論文を発表する」ということになります。

この他、before は「発表」のみでなく、「提示」「提訴」「登録」「認識」などの対象ないし相手側を表わす場合にも用いられます。

Japan’s worst sin is that quotas are still in force on 22 types of agricultural goods. Twelve of these are up **before GATT** for adjudication before the end of this year
GATT に上程されている .

Both patent attorney and patent agent may be registered with the Patent Office and both may be equally competent to draft patent applications and claims, and prosecute the application **before the Patent Office**.
特許庁に審理の申請手続きをとる

Be it Resolved by the Clinical Congress of Surgeons of North America here assembled, that some system of standardization of hospital equipment and hospital work would be developed, to the end that these institutions having the highest ideals may have proper recognition **before the profession**, and that those of inferior equipment and standards should be stimulated to raise the quality of their work.
最高水準の医療設備および医療サービスを有する医療施設が医師の正当な認知を得る

When a judge sums up a case he recapitulates the facts that have been put **before the jury** and comments on the speeches of counsel.
陪審員に提示された

I said I thought possibly an inquiry might be held, it might be an expensive business, it might bring out certain facts that could be laid **before the Home Office**.
内務省に持ち出されるやもしれない

between

“What,” he said, “**between** the noble-looking gentleman who thrust a hat on my head, and the second noble-looking gentleman who handed me a coat, and the third noble-looking gentleman who put an umbrella in my hand, and the fourth noble-looking gentleman who flung me into a carriage, I hadn’t the least idea what I was taking.
私の頭にグイと帽子を被せる気品のある紳士がいるかと思うと、私にコートを手渡してくれるやはり気品のある紳士がおり、さらに私の手に傘を握らせるこれまた気品のある紳士もおり、はてまた私を馬車に押し込むまたまた気品のある紳士がいるといった具合で、一体自分はなにを受け取っているのかてんで分からなかった。

what between…and what between は「あれやこれやで」を意味し、what with…and what with と同義です。多くの場合、what between…and…, what with…and… と後の what between, what with は省かれます。また between のみで同じ意味を表わします。

Between cooking, cleaning, washing, and writing, she was very busy.
料理から掃除、洗濯、書き物などで非常に忙しかった。

for

"You must understand, madame, that I shall have to ask you the impertinent questions. Perhaps you will speak the truth, perhaps you will lie. It is very necessary for a woman to lie sometimes. Women must defend themselves, and the lie, it can be a good weapon. ……"And now," he said, "**for** the impertinence. You and Major Rich, you are lovers, yes?"
「さて、今言った不躾な質問ですが、あなたがたは愛人関係ですか、どうです？」

これは、Now for it!「さあ、始めよう」と同系の意味です．この for は学会などでスライドを用いて研究成果を発表する場合、"Next slide, please." という代わりに "Now for the permeability of the membrane."「さて、次に膜の透過性についでですが」、「さて、次に膜の透過性についてお話します」のように用います。これからさらにはっきりと「願望」を表わす表現に進んで行きます。

O for a mug of beer!
ああ、ビールを一杯やりたいな。

「交換」を表わす **for**

He told her that after dinner he would go along the train and see for himself if something could not be arranged. One never knew what one of the conductors could not manage **for a tip**.
チップを貰って融通を利かせられない車掌が一人も乗車していないとは言い切れないさ。

「目的」、「追求」から「結果」を表わすに至る **for**

In the 12 months ending last Sept. 30, the Japanese, led by Toyota, sold close to 89,800 cars **for a 9.4% slice of U.S. market** outstripping the British and nearly matching Italy's 10% share.
トヨタを筆頭に日本の自動車メーカは 89,800 台の車を販売し、米国市場のシェアーを 9.4% に拡大した。

If optimistic Cuban projections of 500,000 tourists this year come true, gross revenues could climb to $600 million, **for a profit of $200 million**.
２億ドルの利益をあげる。

The aggregate of exports for the first six months this year came to 5,930,000 sets **for a decline of 34 percent** from the corresponding period of last year.
前年同期比で 34% の減少となった。

An additional dose of 0.20 mmol/kg was administered 30 minutes later **for a cumulative dose** of 0.30 mmol/kg.
結果、累積投与量は 0.30 mmol/kg となった。

次の for も同じように解釈しませんとわかり易い日本語に置き換えることは難しいでしょう。

Even as recognition flashed into his mind, Ockleton pulled in by the hedge and stopped the car. Thirty yards ahead, an innocent rural road junction presented its prosaic features **for inspection**.
あっ、ここはあの（写真で見た）場所だとひらめいた丁度そのとき、オクルトンが垣根に車を寄せ、そこに停めた。30 ヤード前によく見てもとても事故があったとは思えないありきたりの田舎道の交差点があった。

「予定」を表わす **for**

"What time were you invited?"
"Eight-fifteen **for** half past."
「何時に集まるという招待でしたか？」
「8 時半始まりの 8 時 15 分ということでした。」

The dinner will be given on May 4 **at 7:30 for 8:00**.
出席時間 7 時半、開始 8 時。

「追求、賛成，支持、期待」を表わす **for**

Hurrha **for** fair France!「麗しきフランス万歳！」と同系の意味で使われる for の用例は多いのですが、辞書を参照しても文意が判然としないという用例もあります。

"What are we to do?" asked Constance.
"What a person you are **for** questions," I said.
よくまああれこれ質問をする人だな。

He moved to the mantelpiece, and began to adjust the vase containing the spills used for lighting the fire. Hastings watched him affectionately. "I say, Poirot," he laughed, "what a fellow you are **for** neatness."
なんて綺麗好きな人なんだろう。

"Besides, no doubt her solicitor is competent enough. He'll assemble a defence with no need of help from me."
"And if Angela came to know you were trying to help her?"
"There'd be hell to pay."
"So there's everything to be said **for** leaving well alone?"
"Yes, there is. It's the wisest course. It's the easiest course. But is it the right one?"
「なにもしないでほっとくのが一番だろうか」

everything to be said for は次の例をみますと「成句」になっているように思われます。

Well, Spring isn't everything, is it, Essie? There's a lot to be said **for** autumn. That's got beauty, too.
春が一番というわけじゃないだろう。秋にもいいところが一杯あるよ。

ほんれんそう No.147

誌上勉強会（56）医薬翻訳（第 42 回）　森口 理恵

今回は、米国疾病管理センター（CDC）の発行する論文誌 Emerging Infectious Disease に掲載された新型インフルエンザに関する論文の抄録を訳しましょう。

To assess household transmission of pandemic (H1N1) 2009 in San Antonio, Texas, USA, during April 15–May 8, 2009, we investigated 77 households. The index case-patient was defined as the household member with the earliest onset date of symptoms of acute respiratory infection (ARI), influenza-like illness (ILI), or laboratory-confirmed pandemic (H1N1) 2009. Median interval between illness onset in index and secondary case-patients was 4 days (range 1–9 days); the index case-patient was likely to be <18 years of age (p=0.034). The secondary attack rate was 4% for pandemic (H1N1) 2009, 9% for ILI, and 13% for ARI. The secondary attack rate was highest for children <5 years of age (8%–19%) and lowest for adults >50 years of age (4%–12%). Early in the outbreak, household transmission primarily occurred from children to other household members and was lower than the transmission rate for seasonal influenza.
出典：http://www.cdc.gov/eid/content/16/4/631.htm

論文の抄録 (abstract) は、研究の目的、方法、結果と結論を約 300 語以内で要約した文章で、論文の冒頭に置かれます。また抄録は PubMed などの論文データベースにも書誌事項 (著者、誌名、ページ数などの情報) とともに掲載されます。医薬翻訳では抄録のみ訳す仕事も発生するほか、参照文献の抄録を読めば翻訳のヒントが得られる場合も多くあります。読み慣れておきましょう。

第 1 文：To assess household transmission of pandemic (H1N1) 2009 in San Antonio, Texas, USA, during April 15–May 8, 2009, we investigated 77 households.

Household transmission は家庭内でうつること。pandemic (H1N1) 2009 は新型インフルエンザウイルスの名称です。H1N1 は、ウイルスの表面にあるヘマグルチニン（H）とノイラミニダーゼ（N）というタンパク質の型を示しています。H は 16 種類、N は 9 種類見つかっており、H1N1 なら H と N がそれぞれ 1 番目の型であることを示しています。

訳文：2009 年 4 月 15 日～ 5 月 8 日の期間における米テキサス州サンアントニオにおけるパンデミック（H1N1）2009 の世帯内伝播を検討するため、77 世帯の調査を行った。

第 2 文：The index case-patient was defined as the household member with the earliest onset date of symptoms of acute respiratory infection (ARI), influenza-like illness (ILI), or laboratory-confirmed pandemic (H1N1) 2009.

Index case は、この論文では世帯の中で最初に発症した人のこと。「発端患者」や「発端者」と訳しましょう。as 以下は、the household member with the earliest onset date of [(1) symptoms of acute respiratory infection (ARI), (2) influenza-like illness (ILI), or (3) laboratory-confirmed pandemic (H1N1) 2009.] と読みます。(1)～(3) のいずれかが一番先に見つかった人、という意味です。

訳例：世帯内で急性気道感染の症状（ARI）、インフルエンザ様疾患 (ILI)、または新型インフルエンザ（H1N1）2009 に対する陽性反応の発現日が最も早い患者を発端例とした。

第 3 文：Median interval between illness onset in index and secondary case-patients was 4 days (range 1–9 days); the index case-patient was likely to be <18 years of age (p = 0.034).

“index and secondary case-patients” は、“index case-patient と secondary case-patient” と読み取りましょう。secondary-case patient は論文の本文中に “A secondary case-patient was defined as a household member with ARI, ILI, or laboratory-confirmed pandemic (H1N1) 2009 and symptom onset 1–9 days after symptom onset in the index case-patient.”（発端例の発症から 1 ～ 9 日後に ARI、ILI または検査陽性となった家族）とあるので「2 番目の患者」としたくなるところですが、別の箇所では “Secondary case-patients were found in 24 (31%) of 77 households; 5 had 2 secondary case-patients….” と 1 世帯で複数の secondary case-patients が出る場合もあることから考えれば、「続発例」のほうが良いでしょう。本文も閲覧できる論文なら、抄録だけではなく本文も見ながら訳しましょう。今回の論文は、出典の URL で全文が閲覧できるので、ご覧ください。

“The index case-patient was likely to be <18 years of age” の likely も訳しにくいですね。本文では、“Secondary infections appeared most likely to be transmitted between children (12/32, 38%) or children to adults (10/32, 31%) than from adults to children (6/32, 19%) or adults to adults (4/32, 13%) (p = 0.034)”（発端例 - 続発例が小児 - 小児が 38%、小児 - 成人が 31%、成人 - 小児が 19%、成人 - 成人が 13%）と頻度の表現であることが見て取れるので、「～が多い」と訳せることがわかります。

訳例：発端例と続発例の発症時期の差の中央値は 4 日（範囲：1~9 日）で、発端例は 18 歳未満が多かった（p=0.034）。

第 4 文：The secondary attack rate was 4% for pandemic (H1N1) 2009, 9% for ILI, and 13% for ARI.

secondary attack rate は、「続発率」と訳せそうです。論文の Table 2 をみると、続発例／（続発例＋無症候例）×100 で計算していることがわかります。4% for pandemic (H1N1) 2009 とあるのは、検査でパンデミック（H1N1）2009 陽性とされた発端例の世帯での続発率が 4% であるという意味です。これも Table 2 を見ればわかります。

訳例：続発率は、発端例がパンデミック（H1N1）2009 陽性例の世帯では 4%、ILI 例では 9%、ARI 例では 13% であった。

第 5 文：The secondary attack rate was highest for children <5 years of age (8%–19%) and lowest for adults >50 years of age (4%–12%).

この文章も第 4 文と同じく、Table 2 では発端例を 5 歳未満や 50 歳超などと年齢で層別して続発率を比較しています。

訳例：続発率は発端例が 5 歳未満の場合に最も高く（8~19%）、50 歳超の成人が最も低かった（4~12%）。

第 6 文：Early in the outbreak, household transmission primarily occurred from children to other household members and was lower than the transmission rate for seasonal influenza.

結論を述べている文章です。seasonal influenza は毎年流行するインフルエンザウイルスのことで、「季節性インフルエンザ」と訳します。

訳例：流行初期の世帯内伝播は主に小児から家族に伝播する形で生じ、伝播率は季節性インフルエンザより低かった。

次回は、薬物乱用に関する FDA の文章を訳しましょう。

Q: What's the difference between misuse and abuse?

A: It mostly has to do with the individual's intentions or motivations. For example, let's say that a person knows that he will get a pleasant or euphoric feeling by taking the drug, especially at higher doses than prescribed. That is an example of drug abuse because the person is specifically looking for that euphoric response.

In contrast, if a person isn't able to fall asleep after taking a single sleeping pill, they may take another pill an hour later, thinking, "That will do the job." Or a person may offer his headache medication to a friend who is in pain. Those are examples of drug misuse because, even though these people did not follow medical instructions, they were not looking to "get high" from the drugs. They were treating themselves, but not according to the directions of their health care providers.

However, no matter the intention of the person, both misuse and abuse of prescription drugs can be harmful and even life-threatening to the individual. This is because taking a drug other than the way it is prescribed can lead to dangerous outcomes that the person may not anticipate.

出典：http://www.fda.gov/ForConsumers/ConsumerUpdates/ucm220112.htm

翻訳は、10 月 28 日までに森口理恵まで電子メールでお送りください（Email: riye@remus.dti.ne.jp）。電子メールの件名は「ほんれんそう No.147 訳文」としてください。皆様のご参加をお待ちしております。

JTF 翻訳環境研究会報告

****
平成 22 年度第 3 回 JTF 翻訳環境研究会
平成 22 年 7 月 8 日（木）14:00 ～ 16:40
【開催場所】剛堂会館ビル
【テーマ】「医薬翻訳の将来性と仕事受注のための方策」
【講師】今 栄子氏（株式会社アイ・シー・オー 代表取締役）
****

昨年の不況以来、不況知らずとして注目を集めている医薬翻訳業界では、現在優秀な翻訳者が不足している状態だという。内容が非常に専門的なので、素人には参入しにくい分野であるのはわかるが、医薬業界に精通していると思われる製薬会社出身者でも、仕事内容によっては翻訳にほとんど役立たないこともある。設立 20 年になる株式会社アイ・シー・オーでは、現在翻訳者の育成に力を入れている。社長である KON 氏が、医薬翻訳業界で翻訳者が不足している現状と、優秀な翻訳者になるにはどうすればよいのかを語った。

翻訳会社の資産は、翻訳者である。これまで 20 年以上にわたりトライアルを実施してきた。しかし、トライアルでは優秀な翻訳者はほとんど見つけられない。まず、専門用語をきちんと理解しないで訳している人が非常に多い。医薬翻訳業界の内情を知らずにトライアルを受けているのだろう。医薬翻訳というと非常に幅広いが、この中でも特にニーズが高いのは医薬品開発関連のドキュメントの翻訳である。医薬品開発関連ドキュメントは、Regulatory Science（規制科学）であり、"Regulatory Dossiers" と呼ばれている。バックボーンとして、医薬品開発に付随する Regulation（規制）を意識する必要がある。医薬翻訳者は必ず、また医薬翻訳を志すのであれば、手元に ICH ガイドラインを置いてほしい。ICH とは、International Conference on Harmonisation of Technical Requirements for Registration of Pharmaceuticals for Human Use（日米 EU 医薬品規制調和国際会議）の略語で、日本、米国、EU 各国で新薬承認審査の基準を統一するための基準を作成している団体で、医薬品規制当局（日本の場合は厚生労働省）と産業界代表で構成されている。このガイドラインの中でも特に、E3、E6、M1、M4、E8 を理解していると良い。理想はこの内容をしっかり理解して、新薬申請の流れを掴み、翻訳言語の国で新たに新薬を申請する、という意識を持って翻訳することである。

翻訳者が不足しているこの業界でも、特に不足しているのは英訳者である。これは、臨床、非臨床、品質、薬事行政すべての分野にわたって共通している。日本人で良い品質の英訳をこなせる翻訳者は 20 人いるかどうかという程度である。また、和訳では、CMC と呼ばれる、新薬開発時に行う薬物の物理化学的性質の検査や、カプセルや錠剤などでの安定性を試験するプロセスがある。CMC に精通している翻訳者は非常に少ないため、経験者や科学の素養のある方はこの分野に特化した翻訳者を目指すと重宝されるだろう。

これから医薬翻訳者になる方、あるいは駆け出しの方の勉強方法としてお勧めできるのは、対訳のあるウェブサイトを利用した方法である。和・英両国語がある製薬会社のニュースリリースを、用語や表現法に注意しながら翻訳者になったつもりで読み、翻訳してみると良い。訳文が載っているので、自分の訳と照らし合わせてチェックできる。ここから用語集を作成することもできるし、医薬領域の日本語、英語の用語や言い回しになれることができる。また、これらを音読すると理解が深まることもあるので是非やってみてほしい。

私自身も文系出身ながら、産業翻訳者としてデビューしてから医薬翻訳に出会い夢中になった。非常におもしろい分野であり、奥が深い。お金をもらいながら日々勉強させてもらい、なんて良い仕事だろうと思ってきた。文系出身でも必要な知識を身につけることで充分やっていける分野であるので、ぜひ目指してほしい。お客様を感動させる翻訳を提供するのが、弊社の使命である。そのためにぜひ力を貸してほしいと思っている。

会場を埋め尽くした 80 名以上の受講者の中には、医薬翻訳者、医薬翻訳を目指している卵達もたくさんいて、熱心に耳を傾けていた。KON 氏の翻訳者育成への熱意に応えたいと思っている翻訳者はたくさんいるだろう。クレームの来ない翻訳ではなく、感動したと言ってもらえる翻訳者を目指してがんばってほしい。

****
平成 22 年度第 4 回 JTF 翻訳環境研究会
平成 22 年 8 月 5 日（木）14:00 ～ 16:40
【開催場所】剛堂会館ビル
【テーマ】「特許翻訳における市場及び品質の問題点」
【講師】倉増 一氏（株式会社トランスプライム 代表取締役）
****

特許翻訳は実務翻訳の花形と呼ばれる分野である。特に英訳者になるにはハードルが高く、英語力、専門の両方の力がないとなれない。倉増氏は、メーカーの知財部で主に国内外の争訟事件を担当後、50 代で会社を辞め特許翻訳者になった。発注側から受注側に転じて即座に感じたことは、同じ業務でもどちらにいるかで重要性や捉え方が異なるということであり、一つのものの見方に固執するのは良くないということだったという。その後会社を興して

独立し、現在は後進の指導に力を入れている倉増氏が、現在の世界の特許事情や特許翻訳、特許翻訳者について、さらに今後の特許翻訳のあり方などについて語った。

データで見る世界の特許動向

現在、世界で主要な特許出願国は4極と呼ばれる、日本、アメリカ、ヨーロッパ、韓国である。この4極の動向をまず国別国内特許出願件数で見ると、日本のみが2005年をピークに出願数が減少している。また、この4極による外国出願時の第1カ国出願件数は、やはり日本への件数のみが減少している。国内、海外出願件数の構成を見ると、日本は極端に国内出願比率が高く(韓国も同様)、外国出願は全体の出願数の中の2割程度となっている(韓国は約3割)。出願分野別に見ると、国際特許分類Hセクションの電気およびGセクションの物理・機械が主流分野となっており、これは4極でほぼ差がない。これらのデータは、以下の特許庁ウェブサイトに掲載されている。(http://www.jpo.go.jp/cgi/link.cgi?url=/torikumi/kokusai/kokusai3/fosr_information.htm)

これらのデータから見えるのは、日本の国内特許出願数の減少、日本の海外出願数の減少、海外から日本への出願数の減少であり、特許翻訳の需要は減少傾向にあると言える。

特許翻訳市場

国内の特許出願数の減少と共に、近年の不況の影響を受け、2008-2009年をピークに急激に特許翻訳市場が縮小している。特許数減の他、単価切り下げが主な原因である。

特許翻訳者について

特許翻訳単価は1980年頃がピークで長期間下落し続けている。単価下落を補うように、ワープロやコンピュータの普及、インターネットの普及に伴い、翻訳の生産性・品質は向上してきた。しかし、現在は生産性向上が頭打ちとなり、単価のみ下落しているため、翻訳者にはきつい状況となっている。

生産性を上げるための様々なツールも出てきてはいるが、これらは使いこなせて初めて生産性が向上する。翻訳支援ツールや、用語の一括変換など、能率が良いと感じるかもしれないが、もっとも能率の良いのはベタ打ちである。訳文を打ち込む前の、原文読解、技術理解のための調査、専門用語探索、英文の構造決定(英訳の場合)、等の作業を効率化させることで、生産性を上げることができる。そのための投資はツールにではなく、自分の頭に対して行う。技術・英語両面の幅広い知識を吸収することだ。自分の経験では、ツールに頼りすぎる翻訳者の翻訳は質が低いと感じている。

特許翻訳の今後

不況の波を受けている特許翻訳業界の問題点は、他の翻訳分野同様、典型的な受注産業であることにある。そのため、受注産業からの脱皮が大きな鍵になるだろう。本来翻訳だけが特許権利化業務の中で独立していること自体が不自然なので、国内出願と外国出願を一体化した業務体系を提案したい。

具体的には外国出願の可能性のある発明は最初から英文で明細書を起草する。そのようなサービスが提供できれば、原発注者から見てもコスト・品質的に魅力的に映るだろう。ただし、このモデルは弁理士法との整合性が必要である。

倉増氏と同年代の聴講者が多い中、今後の身の上相談のような質問も飛び出し、定年後第二の人生で特許翻訳を目指している人が多いことが伺えた。淡々とした口調であるが、しかし事実と経験に基づいた力強いアドバイスに、後進育成に力を入れている同氏の思いが伝わった。

報告:早舩 由紀見(個人翻訳者)

エムアイシイー株式会社
URL : http://www.mic-japan.com/
応募先:trial@mic-japan.com
info@mic-medics.com
〒456-0074 名古屋市熱田区比々野41-1-805
TEL : 052-671-7180 FAX : 052-678-1276
関連会社:エムアイシイーメディックス(株)
TEL : 052-671-7193 FAX : 052-678-1276
URL: http://www.mic-medics.com/
【在宅翻訳者募集】
・IT関連ローカリゼーション翻訳(和訳)
(SDL トラドスまたはTM2で翻訳可能な方)
・医療機器および医療関連翻訳(和訳)
(SDL トラドスで翻訳可能な方。
トラドスを使用しない医薬品関連翻訳可能な方)

西日本セミナー報告

****
平成 22 年度第 2 回 JTF 西日本セミナー
平成 22 年 7 月 2 日（金）14:00 ～ 17:00
【開催場所】大学コンソーシアム大阪･キャンパスポート大阪　ルーム E
【テーマ】産業文献日英翻訳と翻訳を超える仕事を目指して
【講師】冨永 信太郎氏（異文化経営コンサルタント）
****

産業文献日英翻訳と翻訳を超える仕事を目指して

平成 22 年 7 月 2 日、大阪大学コンソーシアム教室にて、JTF 西日本平成 22 年度第 2 回定例セミナーが 41 名の参加者を得て、開催され、大いに盛り上がった。テーマは「産業文献日英翻訳と翻訳を超える仕事を目指して」。講師は、ビジネス英語コンサルタントを任じるトミシンこと冨永信太郎氏。セミナーは講師のワンウェイ・プレゼンテーションではなく、ファンワークス（株）社長神永ナオミ氏が講師に次々と質問を投げかけるインタービュー形式で進められ、スピーディーでメリハリの利いた進行で参加者を魅了した。

セミナーは、トミシンの独特の日英翻訳実践を紹介する流れで進められたが、焦点は、翻訳を超えるサービスをいかに提供するか、高い顧客満足度をいかに実現するかに置かれた。

◆ケーススタディ (1) ―日本企業四半期業績国際電話会議録音の英訳

日本の国際的大手企業の四半期業績をめぐる国際電話会議の録音を約 10 時間で英訳する仕事である。クライアントはニューヨークの投資銀行で、仕事は系列のインド・ムンバイ事務所から音声ファイルで届くという国際的なネットワーク環境で仕事が進行する。事前に、日本企業が WEB 上で開示している決算書類を読んで、重要語句を押さえる。RealPlayer を使用し、外付けスピーカーから繰り返し聞きながら英訳する。通常の英訳作業と異なるのは録音原稿を忠実に翻訳するのでなく、冗長部分、繰り返し部分を削除して編集すること、ある場合には、言い間違いを発見して（録音が YES と NO が逆になっている場合もあるとのこと）文脈から判断して訂正する。この仕事に求められるのは、原音に忠実な英訳でなく、内容をまとめる編集能力、原音の間違いを見抜く論理的思考力である。さらに、日本語特有の概念、例えば「現場力」などは、英語による定義を付けないと、英語人には理解できない。また、当然のことながら、スピーディーでネイティブなみの英訳力が求められる。

講師：冨永信太郎氏

◆ケーススタディ (2) ―医療器具会社の会社案内の英訳

会社案内冊子に使われる社長挨拶は、大抵の場合、長い経営背景の説明から始まり、企業の核心情報である経営戦略や強みに中々行き着かない構造になっている。英訳に当っては、この構造を変え、核心情報から入り、これを補う形で、周辺情報を付け加える流れにしないと、英語圏ビジネスマンには受け入れられない。ここでも、原稿の編集技術が求められる。この種の海外向け PR メディアの英訳には、次のような前提条件が必要である。

- 構造に手を入れる
- 意味を重視して、逐語訳を絶対条件としない
- 英語人の校閲を容認する

ただし、以上のサービスは、担当者との信頼関係があってはじめて可能になる。このプロジェクトの場合、顧客担当者の信頼を獲得するために、無償で社長挨拶を英訳して提供する先行投資をして成功した。顧客の信頼を獲得するには、このような先行投資が有効に働く場合が多い。また、特定業界で使われる専門用語の調査には、Google 検索をフル活用して、効率的な訳語探しに成功した。

◆顧客開発と顧客信頼獲得法

顧客開発との取引の継続には、ICT（Information and Communication Technology）のフル活用が必要である。特に以下の活用が必要である。

- Social Networking Media（Facebook, LinkIn）による顧客開発のための人脈作り
- E-Blog, Twitter による海外情報発信

◆国際取引で重要なこと

日本人は国際取引では、交渉が苦手、ほとんど交渉らしい交渉をしないで、契約を交わしてしまう。しっかり交渉をして、少しでも有利な条件を獲得する努力をしていると、交渉そのものを楽しむことができることを知るべきである。また、取引を継続するには、顧客を SNM に誘導して、関係を維持しておくことが有効である。さらに、プレゼンテーション能力がなければ、国際取引の場で成功することは難しい。まず、2 分間で自分を相手に売り込むことに成功しなければならない。

◆終わりに

この種のセミナーにありがちな、講師の自慢話に落ちずに、英訳翻訳を超えるサービスをいかに創造するかの具体的なノウハウとスキルのみならず、顧客の開発と顧客の満足度を上げて、取引を継続するための秘訣に触れる機会がえられた。

トミシンの座右の銘である「ビジネスはショーである。そこにおいてビジネス人はエンターテーナーであれ」に忠実に、スピーディーでダイナミックなプレゼンテーションに酔いしれる 2 時間となった。惜しむらくは、セミナーが白熱したあまり、Q&A のための時間が取れなかったのが残念であった。

報告者：田原 利継（個人翻訳者）

司会：神永ナオミ氏

翻訳支援ツール説明会報告

****
平成 22 年度第 1、2 回翻訳支援ツール説明会
第 1 回：法人向け
平成 22 年 6 月 29 日（火）14:00 ～ 16:00
第 2 回：個人向け
平成 22 年 7 月 29 日（木）14:00 ～ 16:00
【開催場所】（株）知財翻訳研究所
【テーマ】CheckAlign エンタープライズ版 / パーソナル版の紹介
【講師】
村田 佳子氏（株式会社 MCL 代表取締役）
平井 由里子氏（株式会社 MCL 取締役）
木原 和博氏（株式会社 MCL QC チーフ）
****

●概要

翻訳内容の自動チェック等、翻訳作業の効率化を図る際に活用できるツールとして、CheckAlign が開発・販売元である株式会社 MCL より紹介された。主な機能は、対訳データの作成機能と翻訳品質の自動チェック機能の 2 点（対応言語は英・日のみ）。エンタープライズ版とパーソナル版の 2 種類があり、パーソナル版は機能限定版となる。以下では、CheckAlign エンタープライズ版の機能を紹介し、最後に両版の違いを説明する。

【1】対訳データの作成機能（アラインメント機能）

原文と訳文のデータをそれぞれ読み込んで、対訳データを簡単に作成できる。読み込み可能なファイルは、Word、Excel（列数に制限あり）、TSV、CSV、TMX など。PDF には非対応だが、クリップボード経由でデータを読み込み可能。その際に不要な改行を自動削除する機能がある。

読み込んだ対訳データは、文単位またはパラグラフ単位でスプレッドシートライクなセルに表示される。後述のチェック機能を使用しながら、簡単なセル操作で対訳データを作成可能。完成した対訳は、対訳君や Trados 等のツールで使用できる。

【2】翻訳品質の自動チェック機能

あらかじめ用意された、あるいはユーザーが作成したチェックテーブルに基づいて、訳文の表記、スタイル、用語などをチェックし、誤りがあれば検出する。

1. 基本チェック
- 数字：原文と訳文での数字の対応をチェック。
- 略語：大文字アルファベットが 2 文字以上続くものを略語として、原文と訳文で対応しているかをチェック。
- 重複:「ですです」「をを」などを検出。
- 記号：原文と訳文での記号の対応をチェック。
- 単位：原文と訳文での単位の対応をチェック。大半の単位はデフォルトで登録済み。
- 文章の長さ：原文と訳文の長さの比が、指定範囲内であるかどうかをチェック。

2. 表記ルール・用語チェック

作成したチェックテーブルに照らし合わせて、指定用語が使用されているか、訳文が表記ルールに則しているかをチェック。複数のチェックテーブルをグループ化して使用できるので、顧客単位やプロジェクト単位でチェックテーブルを管理できる。

チェックテーブルは Excel で簡単に作成できる。決められたチェックパターンに則って Excel で用語集、表記一覧などを作成し、CheckAlign に読み込ませて作成する。計 8 種類のチェックパターン（用語チェック用 2 種、禁止語チェック用 2 種、表記チェック用 2 種、表記チェック除外語指定用 2 種）を組み合わせることで、さまざまなニーズに対応した翻訳チェックを実行できるよう設計されている。

● CheckAlign、対訳君、Trados を活用した翻訳フローの紹介

英文ファイルと和文ファイルを読み込んで対訳を作る＜ CheckAlign ＞→基本チェックをかけて、対訳のずれを検出して修正する＜ CheckAlign ＞→その他の必要な編集を行って対訳を完成させ、TMX に出力する＜ CheckAlign ＞→翻訳メモリーツールに対訳データを読み込む＜ Trados など＞→新規作業ファイルを翻訳する（辞書用例検索ソフト「対訳君」とも連携可能）＜ Trados など＞→翻訳ファイルの QC チェックを行う＜ CheckAlign ＞→対訳データを翻訳メモリと対訳君に読み込んで、翻訳資産を蓄積＜対訳君、Trados など＞

●エンタープライズ版とパーソナル版の違い
- アラインメント機能：ほぼ同じ。パーソナル版には PDF 文書内の余分な強制改行の自動処理機能がない。
- 基本チェック機能：エンタープライズ版では詳細なオプション設定（対象記号や単位の追加、半角全角の区別、除外語の指定など）が可能だが、パーソナル版ではデフォルト設定のみ使用可能。
- 用語 / 表記チェック機能：パーソナル版では、指定用語の有無のチェックしかできず、禁止語チェック、表記チェックを行えない。エンタープライズ版では、グループ化したチェックテーブルを使用できる。パーソナル版では 1 回の実行で 1 つのチェックテーブルしか使えない。

注記：エンタープライズ版の評価版（試用期間 1 か月）をダウンロードできます。MCL 社宛に（mcl@mcl-corp.jp、担当：占部氏）にお申し込みください。MCL 社からダウンロード用 URL を連絡します。

報告者：田中千鶴香
（翻訳支援ツール委員）

法人会員プロフィール

株式会社 インターブックス

〒 102-0073
東京都千代田区九段北 1-7-3
九段岡澤ビル 4F
TEL: 03-5212-4652
FAX: 03-5212-4655
Email:info_ml@interbooks.co.jp
URL: http://www.interbooks.co.jp

外国語を習得するとは何か？という問いに、モンゴル人言語学者の先生がおっしゃった言葉が今も心に残っています。先生は「外国語を習得するというのは第3の眼をもつことだよ。」とおっしゃいました。はじめ何の意味かまったく見当がつきませんでしたが、外国語を習得するということは、単に言葉を理解するだけではなく、他の国に対する知識や文化そのものを学ぶことだと聞いて合点がいきました。

もう一つ外国語の話で貴重なエピソードがあります。その方も言語学の先生で、書籍の監修のお願いでお会いした際の話です。「私はこの年（当時 70 歳すぎの御年であったと記憶しています）になるまで、外国語を勉強してきたけれども、今でもネイティブの 5 ～ 6 歳の子どもにも及ばない」とおっしゃるのです。言語学の大家の先生の口から出たこの言葉に思わず息を飲みました。先生は「言語というのは、生まれた国の土地柄や習俗、文化などと密接に関わっており、外国人が容易に越えられる壁ではないのです」と話され、なるほどと感心したものでした。

この二つの体験から、外国語を習得するとは言語を超えた文化そのものを理解することであり、また容易ではないということを学びました。同様に「翻訳する」とは外国の文化、情報、技術などを紹介することであり、その容易ならざる外国語を如何にわかりやすく正確に伝達することなのだと確信しました。

■特徴

インターブックスの特徴は翻訳・編集・出版という三つの柱です。弊社では、翻訳に加えて編集「つくる」と出版「情報を発信する」という特徴があります。雑誌の編集から学術報告書の出版に至るまでライター、校正、校閲、デザイナーなどのエキスパートスタッフが、お客様の利益を最大限に考え、最適なコストパフォーマンスでクオリティの高い作品を創り出すことが可能です。

■主な沿革と実績

- 1991 年、アップル社の早稲田 WMUG が母体となり会社を設立。MS-DOS 全盛の頃、いち早く当時の Apple Computer を使って様々な言語の電子化に取り組む。
- 1992 年、各種言語の翻訳サービスを開始。東京都衛生局医療対策課より『救急医療ハンドブック』韓国語版の制作を受注（その後タイ語、ポルトガル語、中国語版を制作）。
- 1993 年、処女出版として、モンゴル文字による文法書は国内初の『モンゴル語基礎文法』を刊行。東京外国語大学、大阪外国語大学をはじめとする多くの大学で教科書として採用。
- 1997 年、ハーバード大学難民問題研究所のスタッフと共に国際シンポジウム「トラウマから復興への新たな提言—神戸・旧ユーゴ・カンボジアからの証言」の日本事務局運営を担当。
- 同年、PDF 文書管理の解説書として日本初の『アクロバットではじめる電子文書革命』を刊行。
- 1999 年、漢字を通して韓国語を習得する画期的学習法『しっぽをつかむ漢字でおぼえる韓国語』を刊行。韓国語学習書のロングセラーとなる。
- 同年、日本国政府アンコール遺跡救済チーム “Annual Report on the Technical Survey of Angkor Monument 1999”（英語版・日本語版）の製作を受注。5 ヵ年にわたる長期プロジェクトを開始。
- 2000 年、ニール・ゲイマンと天野喜孝による “THE SANDMAN：The Dream Hunters” の邦訳版を刊行。原書はこの年、アイズナー賞受賞。ヒューゴー賞ノミネート。
- 2003 年、『SkyWater Rain in Japan and around the World』（雨水利用を進める全国市民の会）を製作。この年の「世界水フォーラム雨水利用 in 京都」にて報告される。
- 2008 年、外務省 JENESYS プログラム「交流のとびら」編集制作を開始。

■最後に

明治以来の日本の翻訳文化は、他国と比べても、とてもすばらしい傑出したものです。日本は翻訳によって外国の様々な文化を知り、交流し、新しいビジネスを生み出してきました。現代のようなグローバルな時代にあっては、ますます翻訳の重要性が問われてくるでしょう。小社ではこれまでの翻訳・編集・出版のノウハウを活かして、新しいデジタル時代においても他の国の文化、情報、技術などをコミュニケートし、お客様のビジネスや交流に役立つお手伝いができればと考えております。

株式会社　インターブックス
代表取締役　松元　洋一

翻訳コーディネーター
翻訳者募集
●応募は弊社WEBサイトをご覧ください。
学術報告書、書籍、アニュアルレポート、
パンフレットなどの翻訳・編集・デザイン・
校正・校閲・出版を承ります。
●お気軽にお問合せください。
確かな翻訳でコミュニケーションの新しい価値を創造します。
株式会社インターブックス
〒102-0073　東京都千代田区九段北1-7-3　九段岡澤ビル4F
TEL03-5212-4652　info_ml@interbooks.co.jp
TRANSLATION / EDITING / PUBLISHING
INTERBOOKS
http://www.interbooks.co.jp